

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini dunia bisnis dan persaingan bisnis semakin maju seiring dengan perkembangan zaman. Perkembangan dunia bisnis didukung oleh berbagai faktor salah satunya yaitu perkembangan ekonomi yang semakin maju. Menurut Carter (2009:4), suatu bisnis diciptakan untuk menghasilkan produk barang dan jasa kepada pelanggan/ konsumen. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan dalam usahanya salah satunya adalah untuk memperoleh laba dari kegiatan usahanya, dengan tujuan tersebut maka auditor dalam mengaudit suatu perusahaan, perlu memahami fungsi bisnis dengan benar yang ada di perusahaan yang diaudit karena fungsi bisnis yang ada di perusahaan merupakan kunci untuk menjalankan perusahaan. Dengan memahami fungsi bisnis yang ada di perusahaan maka akan dapat membantu auditor untuk melakukan audit atas perusahaan.

Dalam perusahaan, setiap manajemen perusahaan pasti memiliki rencana kegiatan dibentuk dan dilakukan untuk mencapai tujuan yang dimiliki oleh perusahaan. Sebagian besar perusahaan memiliki rencana kegiatan yang akan dilakukan dapat berupa penjualan, pembelian, promosi produk barang maupun jasa dan lain sebagainya. Salah satu kegiatan umum yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh laba atau keuntungan adalah kegiatan

penjualan, baik penjualan barang maupun jasa. Arens, Elder, dan Beasley (2014:461), berpendapat bahwa fungsi bisnis yang terdapat didalam aktivitas penjualan diawali dengan pemrosesan pesanan pelanggan, kemudian pemberian keputusan kredit (apabila perusahaan sepakat menggunakan sistem kredit). Selanjutnya pihak penjual mengirimkan barang pesanan kepada pembeli, dan mengirimkan tagihan kepada pelanggan serta membukukan penjualan. Kegiatan penjualan dapat dilakukan dengan dua sistem yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit, sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Perusahaan akan mengakui adanya pendapatan dari kegiatan penjualan ketika telah terjadi perpindahan kepemilikan antara penjual dan pembeli (Agoes dan Trisnawati, 2013:208). Apabila kesepakatan antara perusahaan dengan pembeli/konsumen adalah menggunakan sistem tunai maka perusahaan akan dapat memperoleh keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualannya secara tunai dan dapat langsung digunakan untuk kegiatan operasionalnya. Namun, apabila kesepakatan perusahaan menggunakan sistem kredit dalam penjualannya, maka akan timbul piutang usaha.

Piutang usaha sudah tidak asing lagi bagi perusahaan karena menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield (2014:299) piutang usaha merupakan bagian dari kegiatan penjualan kredit dan keduanya selalu berhubungan, istilah piutang usaha (*account receivable*) merupakan semua hak atau klaim perusahaan untuk memperoleh pendapatan dimasa sekarang atau masa depan yang disebabkan oleh

peristiwa yang telah berlangsung dimasa lalu. Piutang usaha merupakan hal yang penting bagi perusahaan karena termasuk sebagai aset lancar yang artinya dapat dicairkan dalam waktu yang relatif singkat serta berpengaruh terhadap likuiditas dan modal perusahaan. Karena sifatnya yang dapat dicairkan dalam waktu yang singkat maka banyak perusahaan menginginkan saldo piutang usaha yang cukup tinggi agar terlihat memiliki aset yang besar. Dengan tidak disadari oleh perusahaan, hal tersebut akan mempersulit perusahaan karena ketika suatu saat perusahaan membutuhkan dana yang cukup besar dalam jangka waktu pendek, perusahaan dapat mengambil langkah dengan melakukan tagihan kepada pelanggan yang memiliki piutang kepada perusahaan, tapi apabila saldo piutang usaha yang ada diperusahaan adalah angka yang tidak riil maka perusahaan tidak bisa mendapatkan dana yang dibutuhkan. Sehingga perlakuan penjualan dan piutang usaha dalam perusahaan harus dilakukan dengan efektif dan efisien agar piutang tersebut sesuai dengan angka riil dan dapat ditagih sesuai dengan harapan perusahaan. Oleh karena itu, audit atas siklus penjualan sangat penting agar kegiatan penjualan kredit dan saldo piutang usaha perusahaan dapat terkontrol dengan baik.

Auditor dapat melakukan audit atas siklus penjualan dengan menerapkan prosedur audit yaitu pengujian pengendalian dan pengujian substantif. Menurut Arens dkk. (2014:479-482), pengujian pengendalian merupakan salah satu prosedur audit yang dibentuk untuk menguji apakah pengendalian internal dalam perusahaan sudah

berjalan dengan baik sesuai prosedur, sedangkan pengujian substantif merupakan prosedur audit yang dibentuk untuk menguji salah saji dalam nilai rupiah yang memengaruhi kebenaran saldo dalam laporan keuangan perusahaan secara langsung. Apabila hasil pengujian pengendalian menunjukkan bahwa pengendalian internal dalam perusahaan adalah efektif maka auditor dapat membatasi pengujian substantif, karena pengendalian internal yang ada diperusahaan berpotensi untuk mencegah terjadinya salah saji yang material pada laporan keuangan. Namun apabila hasil pengujian pengendalian menunjukkan bahwa pengendalian internal yang ada di dalam perusahaan adalah lemah, maka perlu dilakukan pengujian substantif karena pengujian substantif menentukan apakah terdapat salah saji yang material atau tidak di dalam laporan keuangan perusahaan. Perlakuan pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas siklus penjualan yang berhubungan dengan piutang usaha dilakukan agar dapat melakukan tes atau pengecekan atas siklus penjualan dan piutang usaha apakah terdapat kemungkinan kesalahan saji di laporan keuangan.

PT MNO merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur makanan yang berskala cukup besar. Sebagian besar aktivitas penjualan dalam perusahaan tersebut dilakukan dengan menggunakan sistem kredit. Sehingga piutang usaha dalam perusahaan tersebut memiliki peranan yang penting karena didalam akun piutang usaha dapat terlihat sebagian besar aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan. Oleh karena itu, prosedur audit yang

dapat dilakukan adalah dengan pengujian pengendalian dan pengujian substantif. Pengujian pengendalian dilakukan dengan tujuan untuk memonitor segala aktivitas operasional perusahaan dan termasuk didalamnya adalah aktivitas penjualan dan transaksi piutang usaha. Menurut Hayes, Wallage, dan Gortemaker (2014:237) pengendalian internal memiliki beberapa komponen yaitu memonitor aktifitas perusahaan, informasi dan komunikasi di perusahaan, aktifitas pengendalian, penilaian risiko, dan lingkungan pengendalian. Pengujian substantif atas siklus penjualan khususnya pada akun piutang usaha memiliki tujuan untuk membuktikan bahwa keberadaan piutang dan keterjadian transaksi yang berkaitan dengan piutang yang terdapat dilaporan keuangan adalah benar, serta bertujuan untuk membuktikan kelengkapan transaksi yang dicatat dan kelengkapan saldo piutang yang disajikan dalam laporan keuangan perusahaan. Auditor menerapkan prosedur audit atas siklus penjualan dengan melakukan pengujian pengendalian dan pengujian substantif pada PT MNO agar dapat memantau aktifitas penjualan dan saldo piutang usaha perusahaan yang bersangkutan sehingga mampu mengurangi potensi resiko salah saji yang material dalam laporan keuangan perusahaan.

PT MNO menjadi objek praktik kerja lapangan yang diteliti oleh pemegang merupakan salah satu klien dari CV Cipta Manajemen Adijaya (CMA) yang bergerak dibidang konsultan manajemen dan konsultan pajak yang cukup besar dan maju. Dengan melalui kegiatan praktik kerja lapangan yang melakukan audit atas

siklus penjualan dengan pengujian pengendalian dan pengujian substantif khususnya pada aktifitas penjualan yang berhubungan piutang usaha, diharapkan penulis sebagai auditor internal dapat memahami dan membantu perusahaan yang bersangkutan untuk dapat menemukan apakah terdapat potensi terjadinya salah saji (*misstatement*) yang material serta memberikan saran dan tambahan wawasan untuk kemajuan perusahaan.

1.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah melakukan prosedur pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas siklus penjualan kredit PT MNO. Penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan bukti-bukti dokumen terkait transaksi yang berhubungan dengan piutang usaha untuk kemudian dilakukan pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas penjualan kredit. Dengan melakukan pengujian pengendalian dan pengujian substantif maka pemegang dapat melihat apakah pada PT MNO terdapat kesalahan atau salah saji yang material khususnya pada bagian penjualan kredit yang berhubungan dengan piutang usaha.

1.3 Tujuan

Penelitian ini dibuat dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan memahami pengertian, kegunaan dan pentingnya audit pada perusahaan khususnya pada perusahaan manufaktur PT MNO.
2. Untuk memahami praktik audit atas penjualan kredit yang ada diperusahaan serta dapat melakukan pengujian pengendalian dan pengujian substantif agar terlihat apakah dalam perusahaan terdapat kesalahan saji material yang nantinya akan berdampak pada kelangsungan perusahaan itu sendiri.

1.4 Manfaat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan motivasi dan sumbangan pikiran untuk sebagai referensi dalam bidang studi audit internal serta dapat memberikan tambahan pengetahuan mengenai pemahaman konsep, kegunaan audit internal dan praktik pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas penjualan kredit (piutang usaha) dalam perusahaan.

2. Manfaat Praktis

Dalam penelitian ini diharapkan pemegang dapat memberikan masukan atas hasil penelitian untuk

perusahaan PT MNO sehingga hasil tersebut dapat digunakan untuk mengevaluasi dan memperbaiki perusahaan untuk berkembang menjadi yang lebih baik.